

БОЛЕЕ 100 ПРОВЕРЕННЫХ ТЕХНИК ПРИВЛЕЧЕНИЯ КЛИЕНТОВ

Телемаркетинг, директ-мейл, рефералы, сарафанное радио, ваш круг знакомых, участие в общественной жизни, публичные выступления, связи и знакомства, членство в клубах и ассоциациях, fusion-marketing, попутная реклама, контакты со СМИ, посещение выставок, бесплатные консультации, бесплатные семинары, подарочные сертификаты, спец. Предложения, виджеты, активные продажи: торговые представители и агенты, бесплатные сотрудники стажеры, связь с существующими покупателями, комитет из ключевых клиентов, «камбэк» программа для ушедших клиентов, визитная карточка, буклет, брошюра, прайс-лист, каталог, листовка, корпоративная газета, статьи, открытки, маркетинг в режиме ожидания, газеты бесплатных объявлений, реклама на досках объявлений, окна, витрины, внутренние вывески и многое другое.

*Проверенные
техники
привлечения
клиентов при
минимальных
вложениях*

Проведите экспресс аудит маркетинговой деятельности

1. Маркетинговый план.
2. Маркетинговый календарь.
3. Нейминг.
4. Ниша на рынке.
5. Мем.
6. Слоган.
7. Список выгод и преимуществ.
8. Уникальное торговое предложение.
9. Бесплатные исследования.
10. Целевая аудитория.
11. Личность (идентификация) вашей компании.
12. Бартер в обмен на рекламу.
13. Техника щенка.
14. Реклама за счет ваших поставщиков.
15. Реклама по откликам.
16. Простои, остаточные площади.
17. Бесплатная реклама в соц. учреждениях.
18. Телемаркетинг.
19. Директ-мейл
20. Рефералы.
21. Сарафанное радио
22. Ваш круг знакомых
23. Участие в общественной жизни
24. Публичные выступления
25. Связи и знакомства.
26. Членство в клубах и ассоциациях
27. Fusion-marketing
28. Попутная реклама.
29. Контакты со СМИ.
30. Посещение выставок
31. Бесплатные консультации
32. Бесплатные семинары.
33. Подарочные сертификаты.
34. Спец. предложения.
35. Виджеты.
36. Активные продажи: торговые представители, агенты.
37. Бесплатные сотрудники стажеры.
38. Связь с существующими покупателями.
39. Комитет из ключевых клиентов.

40. «Камбэк» программа для ушедших клиентов.
41. Визитная карточка.
42. Буклет.
43. Брошюра.
44. Прайс-лист.
45. Каталог.
46. Листовка.
47. Корпоративная газета.
48. Статьи.
49. Открытки.
50. Маркетинг в режиме ожидания.
51. Газеты бесплатных объявлений.
52. Реклама на досках объявлений.
53. Окна, витрины.
54. Внутренние вывески.
55. Дверные таблички.
56. Рекомендательные письма, отзывы.
57. Флип-чарты
58. Факс.
59. Автоответчик.
60. Бесплатное записанное сообщение.
61. Стикер на упаковку
62. Бейджи на публичных мероприятиях.
63. Стикер на авто.
64. Промо-CD-DVD.
65. Блиц-речь для лифта.
66. Веб сайт.
67. Доменное имя.
68. Живое общение на сайте.
69. Оптимизация под поисковые системы (SEO).
70. Аватары
71. Управление информационным содержанием сайта.
72. Что делать, если нет своего веб-сайта
73. Мейл рассылки.
74. Аудио-видео открытки.
75. Собственный электронный журнал.
76. Вебинары, касты.
77. Ежемесячная веб-конференция директора.
78. Вирусный маркетинг в он-лайне.

79. Маркетинг в он-лайн форумах.
80. Торренты.
81. Блоги, ЖЖ.
82. Нейтрализация негативных отзывов в ЖЖ.
83. Тематические рассылки.
84. Социальные сети.
85. Он-лайн доски объявлений.
86. Обмен баннерами и линками
87. Партнерские программы в интернете.
88. Электронные книги, буклеты, каталоги для скачивания в PDF.
89. Часы работы.
90. Прием входящих звонков и посетителей.
91. Опрятность и аккуратность во всем.
92. Одежда ваших сотрудников.
93. Скорость ответов на запросы.
94. Схема: как к вам добраться, где припарковаться.
95. Тренинг персонала.
96. Ваша репутация.
97. Управление ожиданиями клиентов.
98. Сервис и дополнительные услуги.
99. Легкость и удобство работы с вами
100. Отслеживаем эффективность рекламы
101. UP-sell и Cross-sell
102. Время контакта с посетителем
103. Как вы говорите «здравствуйте» и «до свидания»
104. Сопровождение клиентов после покупки.
105. Брендинг.
106. Корпоративная легенда.
107. Скрипты для сотрудников.
108. Корпоративная книга продаж.
109. Максимум способов оплаты.
110. Внимание к деталям. Составьте план внедрения

Хотите внедрить эти техники в своем бизнесе?

Позвоните по этому номеру и закажите экспресс-аудит системы продаж Вашей компании:

+375 29 195-45-28 Сергей Пикапов pikapov@gmail.com

СПИСОК КНИГ, ОБЯЗАТЕЛЬНЫХ К ПРОЧТЕНИЮ

По бизнесу

1. Карл Сьюэлл и Пол Браун «Клиенты на всю жизнь»
2. Алекс Левитас «Больше денег от вашего бизнеса»
3. Константин Бакшт «Построение отдела продаж»
4. Боб Файфер «Издержки вниз – продажи вверх»
5. «Менеджер мафии. Руководство для корпоративного Макиавелли»
6. Константин Бакшт «Боевые команды продаж»
7. Мрочковский Парабеллум «99 инструментов продаж»
8. «Экономика Голливуда. На чем на самом деле зарабатывает киноиндустрия»
9. К. Бакшт «Построение бизнеса услуг. С «нуля» до доминирования на рынке»
10. Мрочковский Парабеллум «Выжми из бизнеса все! 200 способов повысить продажи и прибыль»
11. Глеб Архангельский «Тайм-драйв. Как успевать жить и работать»
12. «Продавцы ценности. Как добиться увеличения продаж на рынках B2B, не прибегая к снижению цен»
13. Игорь Манн «Маркетинг на 100%»
14. Кэтрин Кэтлин и Джейна Мэтьюс «Путь собственника. От предпринимателя до председателя совета директоров»
15. Стивен Кови «Главное внимание главным вещам»
16. Роберт Чалдини «Психология влияния»
17. Дэвид Майстер, Чарльз Грин, Роберт Галфорд «Советник, которому доверяют»
18. «Майнд-менеджмент. Решение бизнес-задач с помощью интеллект-карт»
19. «Продающее письмо. Как правильно написать рекламное письмо, чтобы привлечь максимальное число клиентов» Дэн Кеннеди
20. Сергей Бернадский «Продающие тексты. Как превратить читателя в покупателя».
21. Сет Годин «Фиолетовая корова»
22. Сет Годин «Яма. Как научиться выбираться и стать победителем»
23. Джейсон Фрайд, Дэвид Хайнемайер Хенссон «Rework. Бизнес без предрассудков»
24. Олег Тиньков «Как стать бизнесменом»
25. Джеф Кокс, Говард Стивенс «Как продать Колесо»

Художественные или полу-художественные, но про бизнес

1. Элияху Голдрат : «Цель»
2. Элияху Голдрат «Цель-2. Дело не в везении»
3. Мрочковский Парабеллум «Бизнес.Перезагрузка»
4. Максим Котин «И ботаники делают бизнес»
5. Том Демарко «Deadline. Роман об управлении проектами»
6. Ли Якокка «Карьера менеджера»
7. Олег Тиньков «Я такой как все»
8. Айн Рэнд – «Атлант расправил плечи»
9. Ричард Брэнсон – «К черту все, берись и делай»
10. Джефффри Янг, Вильям Саймон – iКона. Стив Джобс

Не про бизнес

1. Роберт Кийосаки – «Богатый папа, бедный папа»
2. Мрочковский Парабеллум «25-й час. Экстремальный тайм-менеджмент»
3. Михаил Веллер «Приключения майора Звягина»
4. Джим Лоэр и Тони Шварц «Жизнь на полной мощности»
5. Роберт Аллен «Множественные источники дохода»
6. Томас Дж. Стэнли, Уильям Д. Данко «Мой сосед миллионер»
7. Робин Шарма – «Монах, который продал свой «Феррари»
8. Бодо Шефер «Как научиться зарабатывать больше. Увеличение вашего годового дохода на 20 процентов», «Как, управляя характером, управлять успехом. 7 правил обаятельной личности»
9. Дэн Миллман «Путь мирного воина»

Биографии, которые рекомендую прочитать – успех всегда оставляет следы, я очень люблю биографии сильных людей (биографии бизнес-людей ниже)

1. Тарле «Наполеон»
2. «Властелин мира. Скандальная биография Уинстона Черчилля»
3. Николай Надеждин «Фрэнк Синатра»
4. «Жизнь Дизраэли»

Хотите внедрить эти техники в своем бизнесе?

Позвоните по этому номеру и закажите экспресс-аудит системы продаж Вашей компании:

+375 29 195-45-28 Сергей Пикапов pikapov@gmail.com

Но это еще не все!

+БОНУС

Для каждого читателя бесплатный бонус:

**Конфиденциальный отчет
«Маркетинг в Беларуси, 2013г»**

Из этого отчета Вы узнаете:

- ✓ Что происходит с ценообразованием в Беларуси
- ✓ Почему рекламные Акции не работают
- ✓ Шесть критических ошибок в ритейле
- ✓ Использование товаров-локомотивов в своем бизнесе
- ✓ Использование товарной матрицы
- ✓ Какие ключевые показатели продаж необходимо замерять
- ✓ Стандарты работы с ценниками



Для получения бонуса пройдите по этой ссылке: <http://consalt.by/>

1. Введите в форму свое имя
2. Введите свой актуальный e-mail адрес,
3. Нажмите кнопку «Получить отчет!»
4. После подтверждения в течении 5 минут отчет придет на ваш почтовый ящик.

Вот как выглядит эта страница:



[Хотите внедрить эти техники в своем бизнесе?](#)

[Позвоните по этому номеру и закажите экспресс-аудит системы продаж Вашей компании:](#)

+375 29 195-45-28 Сергей Пикапов pikapov@gmail.com

ИЗБРАННОЕ

Только практические методики, стратегии и тактики по развитию бизнеса в Беларуси (продажам, маркетингу и личной эффективности). Более 9 лет работы на рынке консалтинговых услуг на территории РБ.

Прямо сейчас Вы можете получить Конфиденциальный отчет «Маркетинг в Беларуси, 2013г».

Для этого введите в форму ниже свое имя и свой рабочий e-mail адрес.



Ваше имя:

Ваш E-Mail:

1. здесь введите свое имя

2. здесь введите свой e-mail

3. нажмите на кнопку "Получить отчет!"

Сергей Пикапов

статьи

- Шаг 2. Покупатель посмотрел на витрину с первым предложением. Действия продавца. Клиент зашел в магазин, осмотрелся и обратил внимание на ближайшую витрину или стойку с выкладкой товара. На этом шаге потенциальному покупателю хочется понять — туда ли он пришел? Если в магазине организована удобная навигация, то покупателю будет понятно, куда подойти.... Читать далее → [...]
- Шаг 1. Покупатель открыл дверь и вошел в магазин. Что делать продавцу? ...
- ... использует покупатель, заходя в первый раз в ...
- ... он задает себе: «Туда ли я пришел?». Ведь практически ...
- ... вывеске и ... магазина нельзя ...
- ... делить весь ...
- ... Читать далее → [...]
- Как приглашать покупателей не выходя из магазина и не тратя ни рубля на рекламу? А вы когда-нибудь задумывались о том, что удачные или неудачные будут продажи — зачастую

Хотите внедрить эти техники в своем бизнесе?

Позвоните по этому номеру и закажите экспресс-аудит системы продаж Вашей компании:

+375 29 195-45-28 Сергей Пикапов pikapov@gmail.com